La Escuela Austriaca y el anarcocapitalismo ante el tribunal de la ciencia: una crítica desde la biología, la neurociencia, la psicología social, la antropología y la ecología

Ernesto Mascarell Perez
Investigador independiente
mascarell1968@hotmail.com

Resumen
La Escuela Austriaca de Economía y su derivación anarcocapitalista se presentan como un sistema deductivo de validez universal construido sobre el axioma de la acción humana racional. Este artículo somete dicho edificio teórico al escrutinio de la evidencia acumulada por la biología evolutiva, la etología, la neurociencia, la psicología social, la antropología cultural y la ecología. Se demuestra que el axioma central es una quimera incompatible con lo que hoy sabemos sobre la cognición, el comportamiento social y la dependencia de los sistemas humanos respecto a la biosfera. Asimismo, se expone cómo la tradición austriaca tergiversa el pensamiento de Adam Smith, silenciando su aguda crítica al autoengaño y a los «hombres de sistema». La conclusión es doble: la Escuela Austriaca carece de fundamento científico y opera, en la práctica, como un dispositivo ideológico pseudocientífico análogo al darwinismo social decimonónico.

Palabras clave: Escuela Austriaca, anarcocapitalismo, praxeología, neuroeconomía, evolución, autoengaño, Adam Smith, ideología.

---

1. Introducción

La Escuela Austriaca de Economía (en adelante EA) reclama para sí un estatuto científico peculiar. A diferencia de la economía ortodoxa, que se apoya en modelos matemáticos y contrastación empírica, la EA afirma deducir leyes económicas universales a partir de un único axioma autoevidente: el ser humano actúa, es decir, elige medios para alcanzar fines según una escala de valor subjetiva (Mises, 1949). De este núcleo praxeológico se derivan principios como la soberanía del consumidor, la función empresarial y la imposibilidad del socialismo. Su versión más radical, el anarcocapitalismo (Rothbard, 1973), sostiene que cualquier intervención estatal es ilegítima y que el mercado libre —incluyendo la provisión privada de justicia y seguridad— generaría un orden espontáneo óptimo.

Sin embargo, en las últimas décadas un conjunto de disciplinas científicas —desde la neurobiología hasta la ecología— ha revolucionado nuestra comprensión de la naturaleza humana, de la toma de decisiones y de la interacción entre sociedades y medio ambiente. Este trabajo pasa revista a esas evidencias y las confronta con los postulados de la EA. Sostenemos que:

1. El axioma de la acción racional es empíricamente falso o, en el mejor de los casos, una simplificación tan extrema que despoja a la teoría de cualquier valor descriptivo o predictivo.
2. La EA, al ignorar sistemáticamente los hallazgos de las ciencias naturales y sociales, se convierte en un sistema cerrado, inmune a la falsación, y por tanto pseudocientífico.
3. Su narrativa sobre los mercados encuentra un paralelo exacto en el darwinismo social del siglo XIX, cuya función fue legitimar la desigualdad presentándola como una consecuencia inevitable de leyes naturales.
4. La invocación de Adam Smith como padre fundador de esta corriente constituye una tergiversación que suprime la vertiente escéptica, psicológica y moral del filósofo escocés.

---

2. El castillo axiomático y su pretendida cientificidad

Para la EA, la economía es una ciencia apriorística: no formula hipótesis que deban ser contrastadas, sino que despliega las implicaciones lógicas de un hecho primario (la acción). La validez de una ley económica austriaca sería equiparable a la de un teorema geométrico. Este posicionamiento coloca a la EA fuera del canon científico contemporáneo, que desde Popper exige falsabilidad empírica. Pero incluso si aceptásemos discutir en el terreno de la solidez lógica, la cuestión crucial es otra: ¿describe correctamente el axioma de partida el comportamiento real de los seres humanos? Si el axioma es falso, todo el sistema se derrumba, por muy impecable que sea su deducción interna.

---

3. Refutación desde las ciencias de la vida y la conducta

3.1 Neurociencia y psicología cognitiva: la acción racional como ilusión

El axioma austriaco asume un agente que elige conscientemente medios para alcanzar fines subjetivos. La neurociencia ha mostrado que esta imagen es una reconstrucción retrospectiva, no el mecanismo causal real.

- **Primacía del inconsciente:** Los experimentos clásicos de Libet (1983) y sus replicaciones modernas (Soon et al., 2008) indican que la actividad cerebral relacionada con una decisión aparece varios segundos antes de que la persona tenga la vivencia consciente de haber decidido. La sensación de libre albedrío parece ser una narrativa *post-hoc*.
- **Emoción y decisión:** Los trabajos de Antonio Damasio (1994) con pacientes que sufren lesiones en áreas cerebrales vinculadas a la emoción demuestran que, sin marcadores somáticos afectivos, la deliberación «racional» pura se vuelve patológicamente ineficaz. La razón no opera en un vacío lógico; necesita del anclaje emocional.
- **Dualidad cognitiva:** La economía conductual (Kahneman, 2011) ha identificado dos sistemas de pensamiento: uno rápido, intuitivo y cargado de heurísticos

(Sistema 1), y otro lento, analítico y esforzado (Sistema 2). La inmensa mayoría de las decisiones cotidianas —incluyendo compras, inversiones o contrataciones— son gobernadas por el Sistema 1, que viola sistemáticamente los principios de racionalidad y consistencia lógica que la EA da por supuestos.

La acción humana no es, por tanto, un hecho primario diáfano; es un fenómeno complejo, estratificado, donde la conciencia es la punta de un iceberg gobernado por procesos subcorticales, emociones y sesgos automatizados. Un axioma que ignora esta arquitectura no es una verdad autoevidente: es un error de bulto.

3.2 Psicología social: la maleabilidad de los fines y la construcción social de la demanda

La EA sostiene que el mercado descubre y satisface preferencias dadas. La psicología social y la economía conductual muestran que las preferencias se manipulan y se construyen socialmente.

- **Sesgos y marcos:** El efecto marco (Tversky y Kahneman, 1981) demuestra que la forma de presentar una opción altera la decisión, violando el principio de invarianza lógica. Si los fines dependen del marco, no pueden ser «subjetivamente dados» de manera estable.
- **Conformidad y autoridad:** Los experimentos de Asch (1951) y Milgram (1963) prueban que la presión del grupo y la autoridad pueden anular los juicios perceptivos y morales de un individuo. En un contexto de mercado, esto equivale a decir que las escalas de valor son maleables, no soberanas.
- **Ingeniería del deseo:** La industria publicitaria, como teorizó Edward Bernays (1928), opera a partir de una comprensión del ser humano como un animal irracional cuyas pulsiones pueden canalizarse. Las corporaciones no se limitan a informar al consumidor soberano; fabrican activamente las necesidades.

La figura del *homo agens* austriaco, inmune a la influencia social y dueño de sus fines, es un constructo ideológico desmentido por décadas de psicología experimental.

3.3 Biología evolutiva y etología: el mercado no es un hecho natural

La EA a menudo ha coqueteado con una visión del mercado como una extensión de procesos naturales espontáneos (Hayek, 1988). Sin embargo, la biología evolutiva y la etología contemporáneas pintan un cuadro mucho más rico y contradictorio.

- **Cooperación no contractual:** La evolución de la cooperación (Nowak, 2006) muestra que la ayuda mutua, el altruismo recíproco y el castigo a los tramposos son anteriores a la humanidad y no requieren intercambios mercantiles. En otras especies sociales (primates, cetáceos, aves) existen mecanismos de equidad y empatía que preceden a la razón calculadora (de Waal, 2006). El mercado monetizado es un inventio cultural tardío, no una emanación de la «naturaleza humana».
- **Sesgo de la equidad:** En el célebre experimento del intercambio con monos capuchinos (Brosnan y de Waal, 2003), los animales rechazaban una recompensa si veían que otro recibía una mejor por la misma tarea. Esto sugiere una aversión innata a la inequidad, no una aceptación natural de cualquier resultado del

mercado. La idea de que la desigualdad extrema es la consecuencia justa y espontánea de la libre acción tropieza con la existencia de sesgos evolutivos hacia la equidad.

- **Selección multinivel:** El debate sobre la selección de grupo ha mostrado que la competencia no es la única fuerza evolutiva. Los grupos con mayor cohesión interna y normas de ayuda mutua prosperaron (Wilson y Wilson, 2007). Reducir la acción humana a la maximización del interés individual es una simplificación que la propia biología rechaza.

3.4 Antropología: el «individuo maximizador» como producto cultural

La EA asume un individuo universal que elige según escalas de valor subjetivas. La antropología económica y cultural ha demostrado la falsedad de este universal.

- **Diversidad de racionalidades:** El trabajo de Marcel Mauss (1925) sobre el don en sociedades arcaicas muestra que los intercambios no buscan maximizar la utilidad material, sino crear obligaciones sociales totales (dar, recibir, devolver). El *homo economicus* es un extraño en la mayor parte de la historia humana.
- **El sesgo WEIRD:** Los estudios transculturales (Henrich, Heine y Norenzayan, 2010) revelan que las poblaciones occidentales, educadas, industrializadas, ricas y democráticas (WEIRD, por sus siglas en inglés) son atípicas en sus patrones cognitivos, incluyendo una marcada preferencia por el individualismo, la toma de decisiones analítica y la aversión al castigo de terceros. La EA, lejos de describir al ser humano universal, describe al sujeto masculino occidental de clase media del siglo XX.
- **Construcción social del valor:** Las escalas de valor no surgen de un acto soberano interior, sino que se configuran en marcos culturales que definen lo deseable, lo sagrado y lo intercambiable. La soberanía del consumidor es un mito que oculta la sobredeterminación cultural del deseo.

3.5 Ecología: la ceguera ante los límites biofísicos

La EA concibe el mercado como un proceso de coordinación de fines humanos sin referencia alguna a la base material de la que depende. Esta ceguera es quizás su mayor incompatibilidad con la ciencia contemporánea.

- **La economía como subsistema:** La economía ecológica (Daly y Farley, 2004) ha subrayado que el sistema económico no es un circuito cerrado de intercambios, sino un subsistema abierto que toma materia y energía de la biosfera y devuelve residuos. Todo proceso de producción y consumo implica degradación entrópica (Georgescu-Roegen, 1971). Ignorar los límites termodinámicos y ecológicos es negar las leyes de la física.
- **Externalidades sistémicas:** La EA minimiza o niega la existencia de externalidades, argumentando que el mercado de derechos de propiedad y la negociación privada las internalizarían todas. La realidad del cambio climático, la acidificación de los océanos y la pérdida de biodiversidad demuestra que existen efectos de escala planetaria que no pueden ser resueltos por contratos privados.

Ningún mercado libre internalizará el colapso de los servicios ecosistémicos globales, porque no hay un propietario privado del clima.

- **La imposibilidad del crecimiento infinito:** La defensa austriaca de la acumulación ilimitada de capital choca de frente con la finitud del planeta. La huella ecológica global ya supera la biocapacidad. Un sistema que insiste en la expansión perpetua, sin atender a los flujos de energía y materiales, no es una ciencia económica: es una forma de negacionismo ecológico.

---

4. La tergiversación de Adam Smith: del autoengaño al «hombre de sistema»

La EA ha construido una narrativa en la que Adam Smith aparece como el profeta de la mano invisible que, si se le deja actuar, produce el bien común. Esta lectura mutila de raíz el pensamiento de Smith, cuyo escepticismo hacia la irracionalidad humana y su cautela ante los dogmas del libre mercado son centrales en su obra.

- **El autoengaño (*self-deceit*):** En *La teoría de los sentimientos morales* (1759), Smith dedica largas páginas a la «fatal debilidad de la humanidad», el autoengaño, que corrompe nuestra capacidad para juzgar imparcialmente nuestras propias acciones. El agente smithiano no es el calculador racional austriaco, sino un ser que se miente a sí mismo para justificar sus pasiones. Smith anticipó con ello los sesgos cognitivos modernos.
- **La «presuntuosa vanidad»:** Smith advirtió contra la sobrevaloración de las propias capacidades que impulsa a los empresarios a asumir riesgos excesivos. Lo que la EA llama «alerta empresarial» era para Smith, en muchos casos, una «esperanza absurda de éxito» nacida del orgullo y la ilusión.
- **La crítica al «hombre de sistema»:** Smith arremetió contra aquellos espíritus dogmáticos, como los fisiócratas, que creían haber descubierto un orden natural perfecto al que la sociedad debía someterse sin interferencias. Su famosa imagen del hombre de sistema que pretende mover las piezas de la sociedad como si fuera un tablero de ajedrez, olvidando que cada persona tiene su propio principio de movimiento, es un retrato anticipado del intelectual austriaco que deduce un orden social a partir de un axioma, sin atender a la complejidad real de los asuntos humanos.
- **La necesaria intervención del legislador:** A diferencia del anarcocapitalismo, Smith nunca defendió la desaparición del Estado. Le asignó, como mínimo, las funciones de defensa, justicia, obras públicas e incluso la atenuación de los efectos alienantes de la división del trabajo mediante la educación pública.

La EA ha cometido, pues, una doble operación ideológica: ha borrado la psicología pesimista de Smith y ha convertido su escepticismo prudencial en un dogma racionalista. El resultado es una filosofía que el propio Smith habría calificado como la obra de un «hombre de sistema».

---

5. Conclusión: una ideología pseudocientífica al servicio del poder

A la luz de las evidencias acumuladas por la neurociencia, la psicología social, la biología evolutiva, la etología, la antropología y la ecología, la Escuela Austriaca y su corolario anarcocapitalista no superan un examen científico básico. Su axioma fundamental es una ficción incompatible con el conocimiento actual sobre la cognición y la conducta humanas. Su método apriorístico, inmune a la contrastación, la sitúa en el terreno de la pseudociencia.

Pero la EA no es un simple error académico. Su función social ha sido la misma que cumplió el darwinismo social en el siglo XIX: proporcionar una coartada intelectual aparentemente rigurosa para legitimar la desigualdad, la explotación y la parálisis democrática frente al poder corporativo, presentándolas como resultados naturales e inevitables de leyes universales. Y lo ha hecho secuestrando la memoria de Adam Smith, mutilando su legado hasta hacerlo irreconocible.

Mientras la EA insista en blindar su núcleo axiomático frente a la evidencia, no merecerá ser considerada una ciencia económica, sino un dispositivo retórico. El verdadero estudio de la economía exige, como pedía Smith, un conocimiento empírico y humilde de las pasiones, las instituciones y los límites del planeta, no la construcción de castillos lógicos en el aire.

Referencias seleccionadas

- Asch, S. E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments. *Groups, Leadership and Men*, 177-190.
- Bernays, E. (1928). *Propaganda*. Ig Publishing.
- Brosnan, S. F., & de Waal, F. B. M. (2003). Monkeys reject unequal pay. *Nature*, 425(6955), 297-299.
- Daly, H. E., & Farley, J. (2004). *Ecological Economics: Principles and Applications*. Island Press.
- Damasio, A. (1994). *Descartes' Error: Emotion, Reason, and the Human Brain*. Putnam.
- de Waal, F. (2006). *Primates and Philosophers: How Morality Evolved*. Princeton University Press.
- Georgescu-Roegen, N. (1971). *The Entropy Law and the Economic Process*. Harvard University Press.
- Hayek, F. A. (1988). *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism*. University of Chicago Press.
- Henrich, J., Heine, S. J., & Norenzayan, A. (2010). The weirdest people in the world? *Behavioral and Brain Sciences*, 33(2-3), 61-83.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. Farrar, Straus and Giroux.
- Libet, B., et al. (1983). Time of conscious intention to act in relation to onset of cerebral activity. *Brain*, 106(3), 623-642.

- Mauss, M. (1925). *Essai sur le don*. Sociologie et Anthropologie.
- Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67(4), 371-378.
- Mises, L. von (1949). *Human Action: A Treatise on Economics*. Yale University Press.
- Nowak, M. A. (2006). Five rules for the evolution of cooperation. *Science*, 314(5805), 1560-1563.
- Rothbard, M. N. (1973). *For a New Liberty: The Libertarian Manifesto*. Macmillan.
- Smith, A. (1759). *The Theory of Moral Sentiments*. A. Millar.
- Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. W. Strahan and T. Cadell.
- Soon, C. S., et al. (2008). Unconscious determinants of free decisions in the human brain. *Nature Neuroscience*, 11(5), 543-545.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211(4481), 453-458.
- Wilson, D. S., & Wilson, E. O. (2007). Rethinking the theoretical foundation of sociobiology. *Quarterly Review of Biology*, 82(4), 327-348.